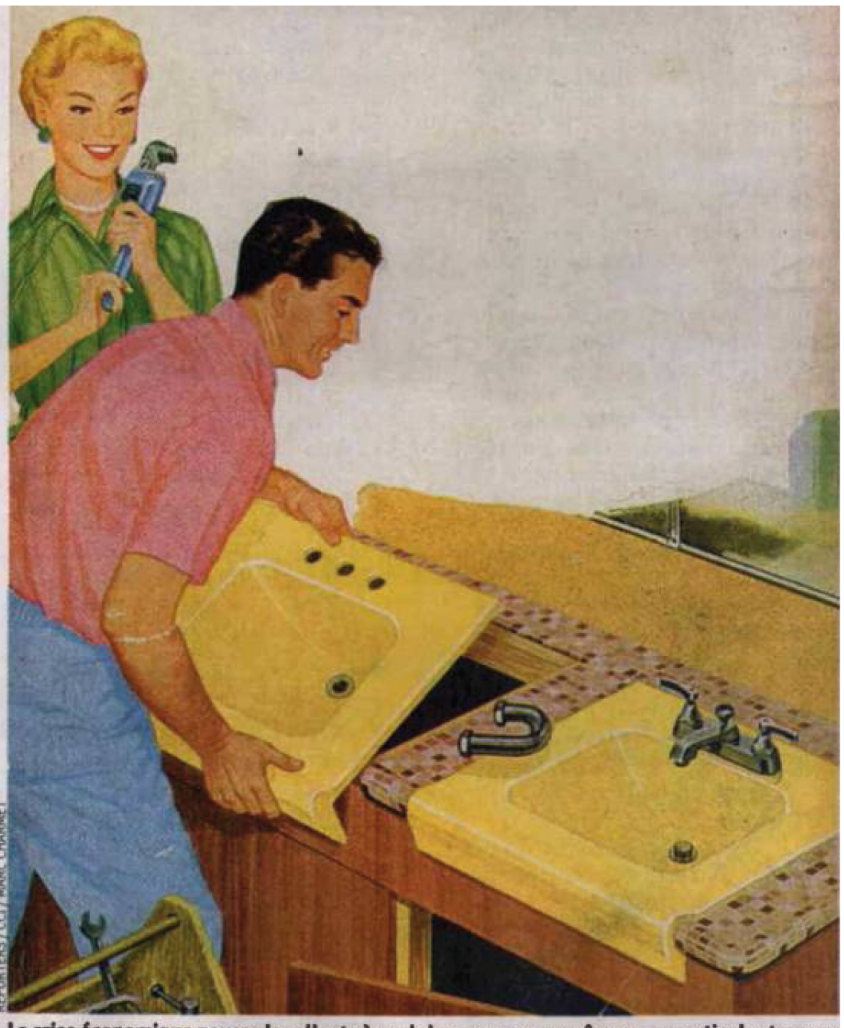
Jamais mieux servi que par soi-même ?

- Le "do it yourself" attire et permet d'économiser jusqu'à 50 % de la facture.
- Exemple avec Brainbox, qui a doublé son chiffre d'affaires en cinq ans.

Eclairage Olivier Standaert



REPORTERS / CCI / MARC CHARMET

La crise économique pousse les clients à vouloir assumer eux-mêmes une partie des travaux d'aménagement de leur maison.

Ce sont des projets, chérie, on ne doit pas tout faire maintenant. L'hiver prochain, c'est bien aussi..."

Des palabres comme ceux-là, les douze palais du Heysel en ont connu des milliers ce week-end. Pour ses premières 48 heures, le salon de la construction et de l'aménagement a pu compter sur une affluence généreuse. On vient de loin pour s'inspirer ou trouver le meilleur partenaire professionnel dans les projets de construction ou de rénovation.

Si certains stands attirent par leur renommée, les cours de cuisine qui s'y donnent ou encore le luxe qu'ils étalent, d'autres se la jouent plus discrète. Le secteur du "do it yourself", par exemple, n'a rien de tape-à-l'œil mais il profite à merveille de ces temps de crise où les budgets sont la préoccupation n°1 des ménages. Et si on reprend la conversation de notre couple là où on l'avait laissée, on constate une envie de bricoler soi-même, *"même en n'y connaissant presque rien"*, pour payer moins. Mais entre cette volonté et la réalisation, il y a quelques pas et les ouvriers en herbe sont à la recherche d'un soutien technique spécialisé. C'est le principe d'acteurs comme Brainbox. Le concept, c'est "bye-bye la main-d'œuvre". La société établit avec le client, sur la base de son projet, ses besoins en matière de chauffage, sanitaire, électricité ou encore ventilation.

Brainbox livre tout le matériel nécessaire, ainsi qu'un mode d'emploi d'installation. Et le client réalise lui-même les travaux. Casse-gueule ? *"Nous avons une expérience longue de 30 ans et travaillons nous-mêmes avec des acteurs de qualité en ce qui concerne le choix des équipements livrés au client. Il y a également un suivi personnalisé de notre part. L'économie ne se fait que sur la main-d'œuvre, et elle peut grimper jusqu'à 50 % du prix d'une installation placée par un tiers"*, assure le responsable de Brainbox à Batibouw.

Il n'empêche, ce genre de travaux nécessite d'être un minimum bricoleur et outillé, en plus d'avoir le temps de tout faire soi-même. L'étude des besoins doit être la plus précise possible, histoire d'éviter les changements de plans en cours de travaux. Mais le concept séduit un public de plus en plus lare. Et en cinq ans, Brainbox a doublé son chiffre d'affaires, preuve de l'engouement pour ses services.

"Clin d'œil historique, nous avons été créés en 1979, soit peu de temps après la crise pétrolière, à une époque où beaucoup de gens bricolaient leurs chauffages en amateur. C'est de là qu'est parti le concept." Curieusement, la crise financière actuelle est doublée d'un regain d'inflation liée à la flambée des matières première. Qui profite donc des mauvaises conjonctures. *"Des gens qui faisaient appel à des corps de métier il y a 5 ans passent désormais par nos services pour pouvoir réaliser tous leurs travaux. Mais c'est surtout le montant moyen des contrats qui a augmenté depuis quelques années."* Brainbox partage la scène du "do it yourself" avec d'autres gros bras, comme Selfmatic, également présent à Batibouw.

L'émergence d'une nouvelle concurrence, davantage le fait de "petits" acteurs, a entre autres un impact sur les prix. Mais avant de céder aux sirènes des tarifs cassés, assurez vos garanties en matière de qualité des produits, suivi et service après vente. Aux plombiers, électriciens et chauffagistes occasionnels, Batibouw offre encore d'autres pistes et documents, comme le volumineux guide "Rénover et construire", édité par la société du même nom et doté d'une mine d'infos sur toutes les étapes de la construction.